บทที่ 1
บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปั๊มแรงดันสูงที่พบในตลาดทั่วไปจะเป็นปั๊มประเภทลูกสูบ และใช้มอเตอร์หรือเครื่องยนต์เป็นตัวต้นกำลังในการขับเคลื่อนปั๊มแรงดัน ตลาดปั๊มแรงดันสูง (Power Sprayer) สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก (มโน, ออนไลน์) ได้แก่

1. กลุ่มปั๊มแรงดันระหว่าง 20 – 45 kg/cm^2 เหมาะสำหรับฉีดพ่นสารเคมีในภาคเกษตรกรรม กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จึงเป็นเกษตรกรที่ทำการเกษตรขนาดกลางและขนาดเล็ก การแข่งขันในกลุ่มนี้มีการแข่งขันทางด้านราคาอย่างรุนแรง เนื่องจากมีการนำเข้าสินค้าปั๊มสามสูบขนาดเล็กจากประเทศจีน ที่มีราคาถูก คุณภาพระดับปานกลางเข้ามาเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าจำนวนมาก ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของปั๊มแรงดันต่ำ ปั๊มสามสูบขนาดเล็กที่ผลิตในประเทศ และปั๊มสามสูบที่นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น หรือจากยุโรป ลดลง เพราะมีราคาสูงกว่าปั๊มจากประเทศจีน 2 – 3 เท่า

2. กลุ่มปั๊มแรงดันระหว่าง 60 – 80 kg/cm^2 เหมาะสำหรับการฉีดล้างทำความสะอาด กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จึงเป็นกลุ่มเกษตรกรขนาดกลางและขนาดใหญ่ กลุ่มฟาร์มปศุสัตว์ และกลุ่มอุตสาหกรรม ปั๊มแรงดันสูงส่วนใหญ่จะเป็นปั๊มที่นำเข้าจากต่างประเทศ มีหลากหลายประเภท (รวมทั้งปั๊มสามสูบขนาดกลางและขนาดใหญ่) และมีราคาค่อนข้างสูง (ประมาณ 20,000 บาทขึ้นไป) การแข่งขันในกลุ่มนี้เน้นแข่งขันทางด้านคุณภาพ มีประสิทธิภาพเพียงพอ และการบริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยปัจจัยทางด้านราคาเป็นเพียงปัจจัยรองในการตัดสินใจซื้อ

ร้านแสงทองกลการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายปั๊มสามสูบ ซึ่งเป็นปั๊มน้ำแรงดันสูงสำหรับพ่นสารเคมีในภาคการเกษตรเป็นหลัก นอกจากนี้ปั๊มสามสูบของร้านแสงทองกลการก็มีประสิทธิภาพใกล้เคียงกับปั๊มน้ำแรงดันอื่น ๆ ที่นำเข้าจากต่างประเทศ แต่เนื่องจากยังไม่ได้ทำการตลาดในกลุ่มปั๊มแรงดันสำหรับอัดฉีดนี้อย่างเพียงพอ

โรงงานผลิตปั๊มสามสูบของแสงทองกลการตั้งอยู่ในเขตอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร กลุ่มลูกค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ เกษตรกรในเขตอำเภอบ้านแพ้ว และบริเวณใกล้เคียง (ประมาณ ร้อยละ 30 ของยอดขายรวมทั้งหมด) ซึ่งเป็นการขายปลีกที่ร้านเอง และร้านค้าขายส่งรายใหญ่ในกรุงเทพมหานคร (ประมาณร้อยละ 70 ของยอดขายรวมทั้งหมด) เนื่องจากในปัจจุบันการขยายตลาดในกลุ่มเกษตรกรมีการเติบโตช้า เพราะปั๊มสามสูบเป็นสินค้าคงที่ที่มีอัตรา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การกลับมาซื้อซ้ำที่ต่ำ ส่วนใหญ่ลูกค้าจึงเน้นที่การซ่อมบำรุงรักษามากกว่าจะซื้อสินค้าใหม่ นอกจากนี้ยังมีสินค้าราคาถูกเข้ามาจากประเทศจีน และไต้หวันเป็นจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันทางด้านราคามีความรุนแรงมาก

ผู้ศึกษาจึงเห็นว่าในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร มีจำนวนโรงงานอยู่จำนวนมาก ซึ่งจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2550 พบว่าในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาครมีโรงงานจำนวน 3,440 โรง (สำนักงานสถิติจังหวัดสมุทรสาคร, ออนไลน์) และภายในโรงงานงานส่วนใหญ่ก็มักจะมีการใช้ปั๊มแรงดันสำหรับการฉีดล้างอยู่เป็นประจำโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเล และอุตสาหกรรมประมงต่อเนื่อง ผู้ศึกษาจึงคิดว่าน่าจะเป็นโอกาสในการลงทุนขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายปั๊มสามสูบของแสงทองกลการในภาคอุตสาหกรรมต่อเนื่องเพิ่มเติมได้ ประกอบกับตัวแทนจำหน่ายปั๊มแรงดันสูงในบริเวณอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาครนี้มีเพียง 4 ร้านและมีเพียงร้านเดียวที่เป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการ ซึ่งทางศูนย์แห่งนี้มีราคาสินค้าและอัตราค่าบริการที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการรายใหญ่เพียงแห่งเดียวในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร นอกจากนี้ทีมช่างยังขาดประสบการณ์ในการซ่อมบำรุงอีกด้วย จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนให้มีการลงทุนในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาครเป็นอย่างมาก แต่ผู้ศึกษาก็ยังไม่ทราบถึงความต้องการของลูกค้าว่ามีมากเพียงพอลงทุนหรือไม่ และถ้ามีการลงทุนแล้ว จะใช้ระยะเวลาในการคืนทุนเท่าไร เพื่อนำไปใช้ในการเลือกแหล่งเงินทุนของเงินทุน

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ปั๊มสามสูบในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร เพื่อประโยชน์ในการตัดสินใจของเจ้าของกิจการ ในการขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจของผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ที่ต้องการทราบความเป็นไปได้การลงทุนในอุตสาหกรรมอื่นที่คล้ายคลึงกัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนของการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ปั๊มสามสูบในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบความเป็นไปได้ในการลงทุนของการเป็นศูนย์จำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ปั๊มสามสูบในเขตอำเภอเมืองสมุทรสาคร

2. สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม และเป็นแนวทางแก่ผู้ที่สนใจลงทุนในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร

1.4 นิยามศัพท์

การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาเพื่อให้ทราบถึงผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้น จากการลงทุนโดยการศึกษาด้านการตลาด ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เป็นสำคัญ เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจและเพื่อให้แน่ใจว่าโครงการสามารถประสบความสำเร็จ ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินที่ต้องลงทุนไป (ชัยยศ, 2539: 1)

ศูนย์จำหน่ายและให้บริการ หมายถึง หน่วยธุรกิจที่จดทะเบียนการค้าโดยบุคคลคนเดียวหรือนิติบุคคล และดำเนินกิจการเป็นตัวแทนจำหน่ายปั๊มสามสูบของร้านแสงทองกลการในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ขนาดของศูนย์จำน่ายจะมีขนาดใหญ่กว่าร้านค้าทั่วไป มีอาคารส่วนที่เป็นอาคารสำนักงานและโชว์รูม มีการจัดตั้งองค์กร มีโครงสร้างและหน้าที่ของพนักงานในองค์กรชัดเจน (นพดล, 2539: 7)

ปั๊มสามสูบ หมายถึง ปั๊มน้ำแรงดันสูงประเภทหนึ่ง ที่ใช้ระบบลูกสูบ 3 สูบ และต้องใช้มอเตอร์หรือเครื่องยนต์เป็นตัวต้นกำลัง (มโน, ออนไลน์)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved